ConnectWave

2023년 1분기 경영 실적

Investor Relations

2023.5.15

Disclaimer

- 본 자료는 한국채택국제회계기준(K-IFRS)을 기초로 작성된 연결 기준의 잠정 영업실적입니다.
- 본 자료에 포함된 재무실적 및 영업성과는 주식회사 커넥트웨이브 (이하 “회사”) 및 종속회사들에 대한 외부감사인의 검토가 완료되지 않은 상태에서 투자자 여러분의 편의를 위하여 작성된 것으로 그 내용 중 일부는 향후 검토 결과에 따라 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.
- 본 자료에 서술된 내용은 과거 또는 미래에 대한 진술이나 약속으로 간주될 수 없습니다.
- 따라서, 본 자료는 투자자들의 투자 결과에 대하여 어떠한 법적인 목적으로 사용되어서는 안되며,
  회사는 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생되는 투자 결과에 대해 어떠한 책임을 지지 않음을 알려드립니다.
- 본 자료는 자료작성일 현재의 사실에 기초하여 작성된 것이며,
  회사는 향후 변경되는 새로운 정보나 미래의 사건에 대해 업데이트 책임을 지지 않습니다.

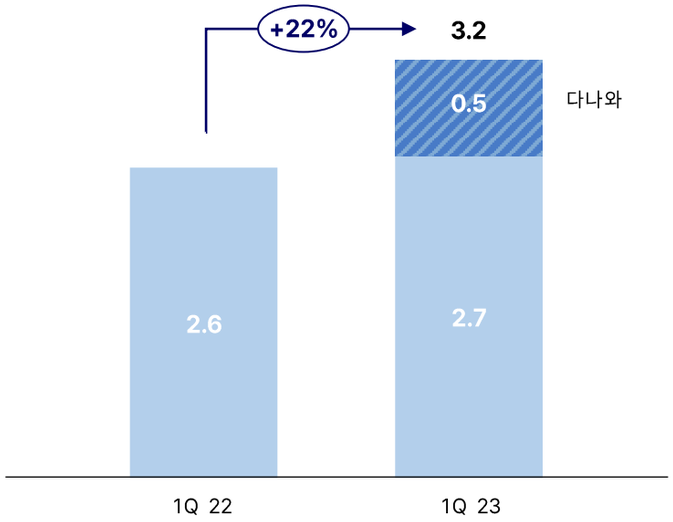
▪ 전사 실적 (1)

+ 전년 동기 대비 GMV 22%, 영업수익 53%, EBITDA 148% 성장
+ 다나와 합병 효과에 기존 사업의 견조한 성장으로 전년 동기 대비 큰 폭 성장

■ 데이터 커머스 ■ 이커머스 솔루션
■ 크로스보더 커머스 ■ 기타

GMV (2)

조원

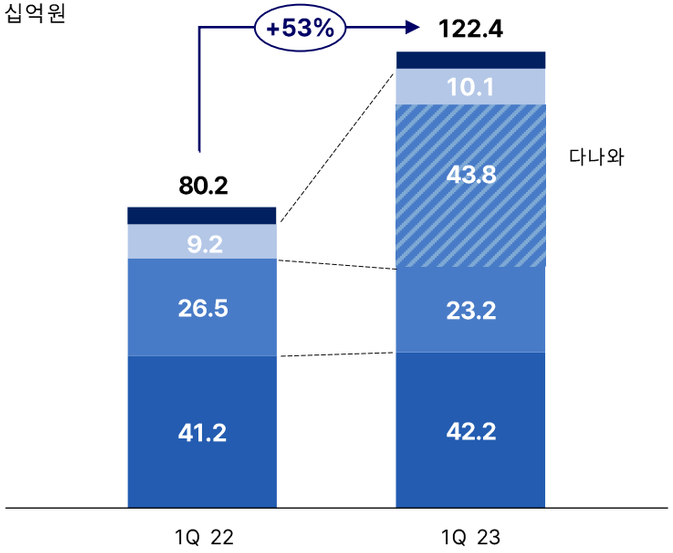


22년 1분기 2.6조원 → 23년 1분기 3.2조원으로 22% 성장

+ 다나와 합병 효과로 전사 GMV 0.5조원 증가
+ 다나와 제외 기존 사업 GMV 역시 이커머스 솔루션 부문 성장(YoY +4%)으로 전년 동기 대비 0.1조원 증가

영업수익

십억원

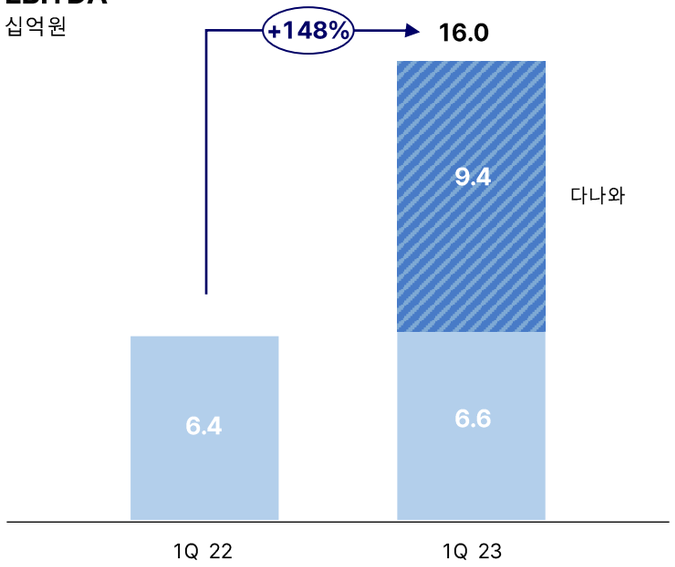


22년 1분기 802억원 → 23년 1분기 1,224억원으로 53% 성장

+ 다나와 합병 효과로 데이터 커머스 부문 영업수익 전년 동기 대비 488% 증가
+ 이커머스 솔루션 부문은 상품매출 비중 축소 영향으로 전년 동기 대비 12% 감소
+ 크로스보더 커머스 부문은 부정적 대외환경에도 불구하고 전년 동기 대비 3% 증가

EBITDA (3)

십억원



22년 1분기 64억원 → 23년 1분기 160억원으로 148% 성장

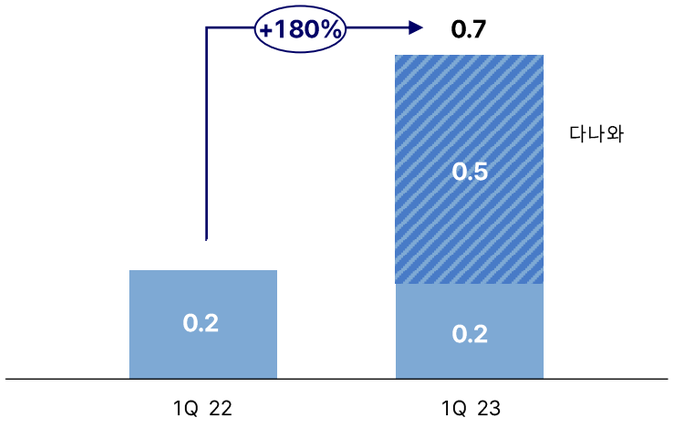
+ 다나와 합병 효과로 전사 EBITDA 94억원 증가
+ 다나와 제외 기존 사업부문의 EBITDA 역시 크로스보더 커머스 부문의 수익성 개선으로 전년 동기 대비 2% 증가
+ EBITDA 마진율은 13.0%로 전년 동기 대비 5.0%p 상승. 업계 최고 수준의 수익성 강화

(1) 2022년 12월 다나와가 코리아센터를 흡수합병하였으나, K-IFRS에 따라 비교대상인 전년도 재무제표는 연결실체(모회사)인 코리아센터의 2022년 1분기 재무수치를 사용함
(2) 링크프라이스의 경우 광고취급액임
(3) 당사(K-IFRS에 따르면 舊, 코리아센터)는 다나와 인수 및 합병을 비롯하여 과거 다수의 M&A를 통해 성장하여 온 바, 각 M&A 과정에서 발생하게 된 '식별 가능한 무형자산'의 상각비용으로 인한 회계적인 영업이익과 당기순이익의 왜곡을 방지하기 위해, 실제 현금흐름 창출 능력에 가까운 EBITDA를 대내외적인 이익 지표로 채택하였음

▪ 데이터 커머스 실적

+ 전년 동기 대비 GMV 180%, MAU 325%, 영업수익 488% 성장
+ 다나와 합병과 이커머스 데이터 판매 영업수익의 증가가 사업부문의 성장을 견인

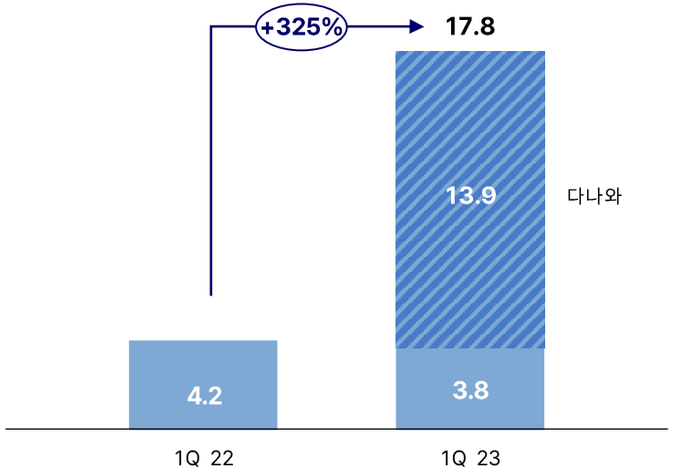
GMV
조원



22년 1분기 0.2조원 → 23년 1분기 0.7조원으로 180% 성장

+ 다나와 합병 효과로 GMV는 0.5조원 증가
+ 컴퓨터, 가전 카테고리는 높은 기저로 전년 동기 대비 GMV 감소했으나, 식품, 패션, 뷰티 등 카테고리는 전년 동기 대비 큰 폭의 GMV 성장을 시현

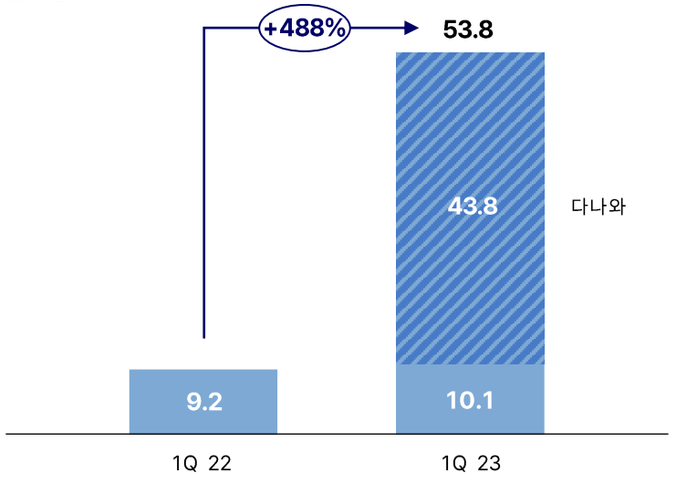
MAU
백만명, 분기 평균



22년 1분기 평균 4.2백만명 → 23년 1분기 평균 17.8백만명으로 325% 성장

+ 다나와의 MAU 13.9백만명이 전체 MAU의 큰 폭 증가를 견인

영업수익
십억원



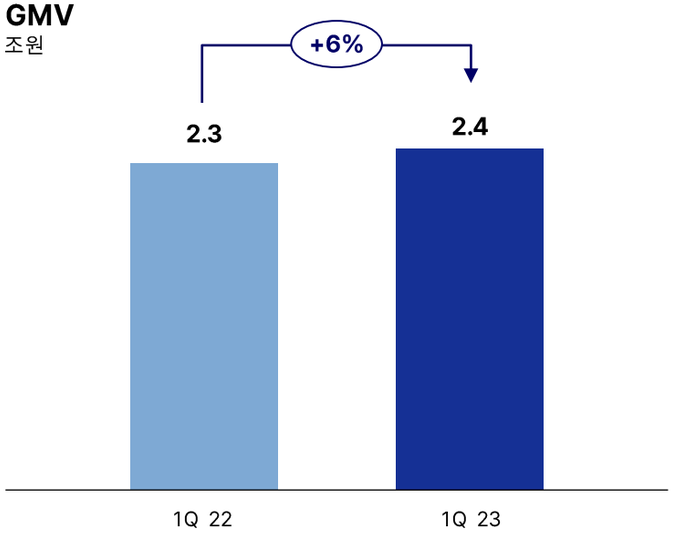
22년 1분기 92억원 → 23년 1분기 538억원으로 488% 성장

+ 다나와 합병 효과로 438억원 증가
+ 다나와 외 기존 사업은 이커머스 데이터 판매부문의 성장으로 전년 동기 대비 10% 성장

▪ 이커머스 솔루션 실적

+ 플레이오토(멀티마켓 연동 솔루션)와 마이소호(모바일 쇼핑몰 구축 솔루션)가 GMV 및 고객수 성장 견인 중
+ 지속적인 GMV 및 고객수 증가는 향후 안정적 성장 및 유관 솔루션 / 서비스 확장에 기여할 것

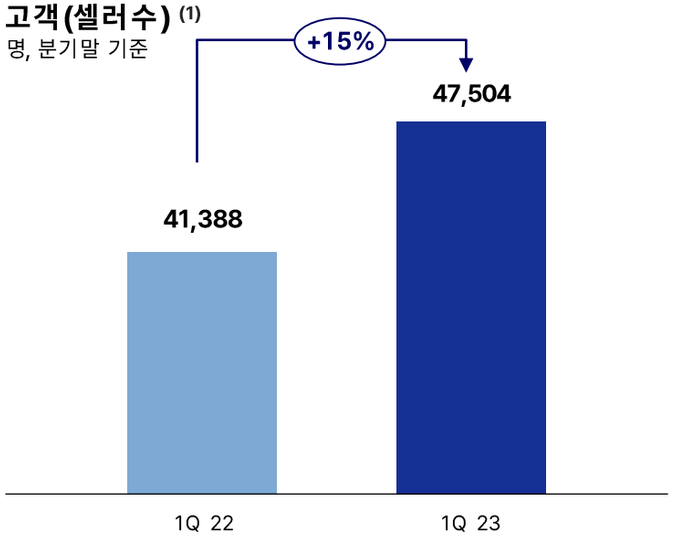
GMV
조원



22년 1분기 2.3조원 → 23년 1분기 2.4조원으로 6% 성장

+ 멀티마켓 연동 솔루션인 플레이오토(YoY +10%)와 모바일 쇼핑몰 구축 솔루션 마이소호(YoY +7%)가 이커머스 솔루션 부분의 GMV 성장을 지속 견인 중
+ 플레이오토의 PLTO 2.0이 계속해서 고객들의 좋은 평가를 얻으며 안정적으로 고객수를 늘려가고 있는 바, GMV 역시 동반 성장 중

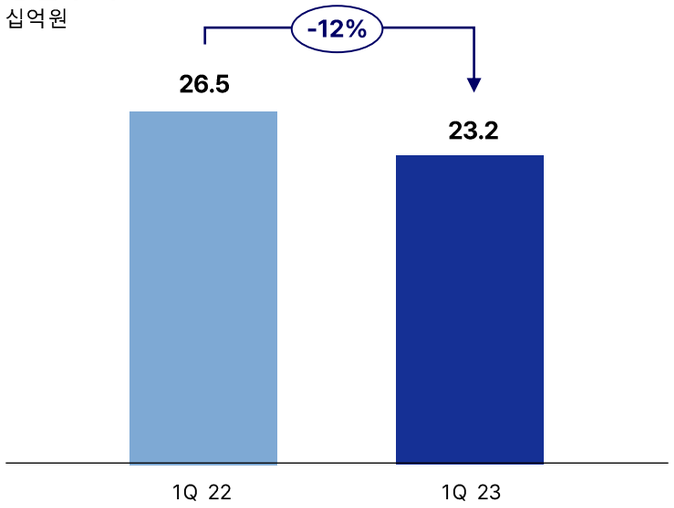
고객(셀러수) (1)
명, 분기말 기준



22년 1분기말 41,388명 → 23년 1분기말 47,504명으로 15% 증가

+ 모바일 쇼핑몰 구축 솔루션 마이소호(YoY +30%), 멀티마켓 연동 솔루션 플레이오토(YoY +10%) 등 이커머스 솔루션 사업부 전반에 걸쳐 고객(셀러) 수는 두루 증가 추세

영업수익
십억원



22년 1분기 265억원 → 23년 1분기 232억원으로 12% 감소

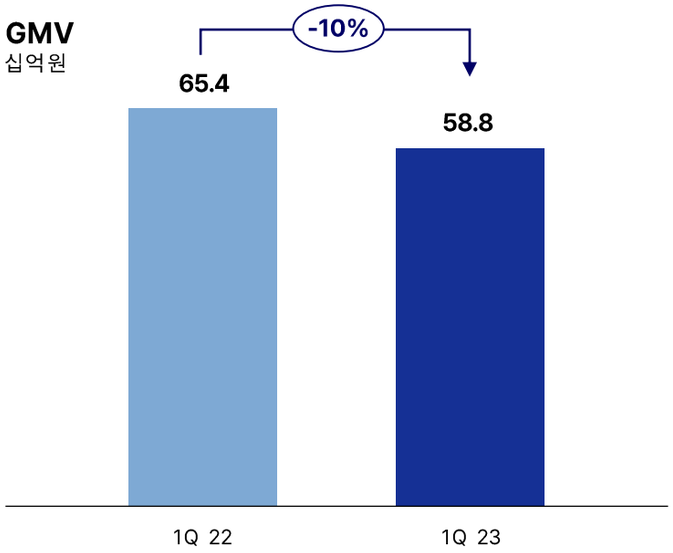
+ 실적 변동성이 높은 상품 판매 중단으로 전체 영업수익은 감소하였으나, 상품 판매 매출을 제외한 서비스 매출은 전년 동기 대비 6% 성장

(1) 링크프라이스의 경우 광고주 수임

▪ 크로스보더 커머스 실적

+ 글로벌 인플레이션 및 고환율 등 부정적인 외부환경 영향에도 불구하고 출고건수 및 영업수익 증가

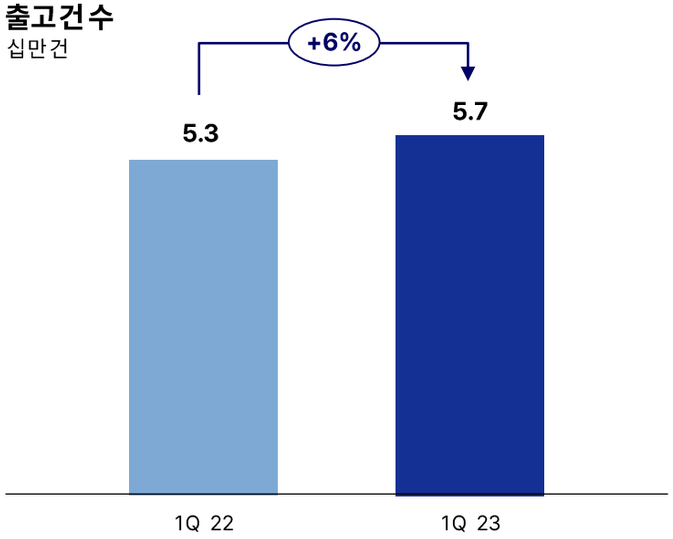
GMV
십억원



21년 1분기 654억원 → 22년 1분기 588억원으로 10% 감소

+ 단위당 거래액이 큰 TV나 가전의 해외직구 감소로 미국발 거래액은 감소하였으나 유럽(YoY +30%)에서 이를 상당부분 만회
+ 단순 배송대행 비중이 감소하는 대신 구매대행 거래액과 해외 국가간 크로스보더 거래액이 증가하는 추세

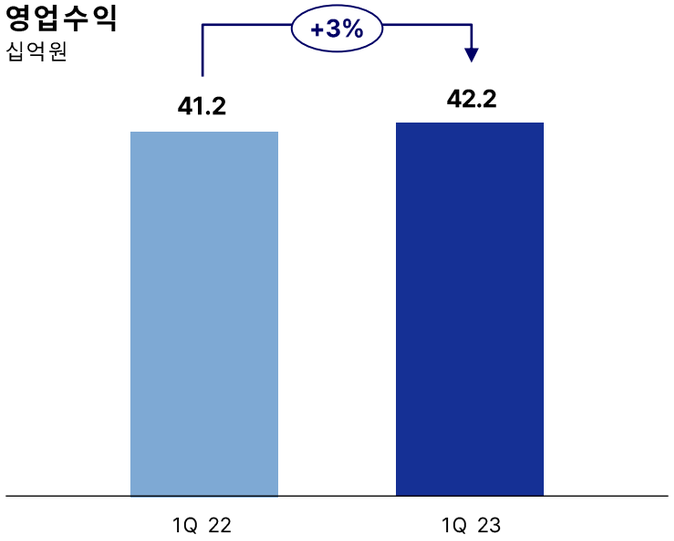
출고건수
십만건



22년 1분기 53만 건 → 23년 1분기 57만 건으로 6% 증가

+ 미국 출고량 감소에도 유럽 및 일본 출고량 증가로 전체 출고건수는 전년 동기 대비 증가
+ 구매대행 출고건수 및 해외간 크로스보더 커머스 관련 출고건수 지속 성장 중

영업수익
십억원



22년 1분기 412억원→ 23년 1분기 422억원으로 3% 성장

+ GMV가 전년 동기 대비 감소하였음에도 불구하고, 출고 건당 수수료율이 높은 구매대행 매출과 해외간 크로스보더 커머스 매출 증가로 전체 영업수익 성장

Appendix

▪ Appendix A : 커넥트웨이브 사업부분 소개

데이터 커머스

국내 독보적 1위 가격비교/검색쇼핑 사업자

danawa 국내 1위 플랫폼

enuri 국내 2위 플랫폼

국내 1위 조립 PC 마켓플레이스

SHOPdanawa

국내 독보적 데이터 통합/분석 플랫폼 탄생

danawa

enuri

Builtón 빅데이터 분석 플랫폼

sweetTracker 택배 배송 데이터 플랫폼

연 거래액 **2.4조원**

상품 Data **13.5억건**

연 배송 DB **12억건**

이커머스 솔루션

국내 독보적 Total 이커머스 인에이블러

MakeShop 국내 2위 쇼핑몰 구축/운영 솔루션

MakeShop GMO INTERNET GROUP (1) 일본 1위 쇼핑몰 구축/운영 솔루션

PLAYAUTO 국내 1위 복수 마켓 통합관리 솔루션

LinkPrice Affiliate Marketing Leader 국내 최대 제휴 마케팅/광고 플랫폼

운영상점 수 **6.2만개**

총 거래액 **9.8조원**

크로스보더 커머스

국내 1위 크로스보더 쇼핑 플랫폼

malltail 국내 1위 해외 직구 플랫폼

SHIPGET malltail 다해줌 원스톱 구매대행 서비스

OKVIT 국내 1위 해외 역직구 플랫폼

물류거점 **9개국 12개**

연 거래액 **0.3조원**

연 풀필먼트 처리건수 **220만건**

(1) GMO Group과의 합작법인(Joint Venture)인 GMO Makeshop의 서비스

▪ Appendix B : 요약재무제표(연결)

(KRW 백만원)

재무상태

Key Items	31-Dec-22	31-Mar-23
[유동자산]	333,852	306,420
현금 및 현금성 자산	49,743	48,355
투자자산	201,840	173,718
매출채권	36,705	35,898
재고자산	30,048	30,628
기타자산	15,515	17,822
[비유동자산]	644,180	638,788
투자자산	38,316	37,402
유형자산	55,476	54,030
투자부동산	51,305	51,155
무형자산	468,939	465,756
기타자산	30,143	30,445
자산총계	**978,031**	**945,208**
[유동부채]	141,334	113,620
[비유동부채]	226,449	226,797
부채총계	**367,783**	**340,417**
자본총계	**610,249**	**604,791**

(KRW 백만원)

손익계산서

Key Items	2022 1Q	2023 1Q
영업수익	80,208	122,416
데이터 커머스	9,160	53,831
이커머스 솔루션	26,546	23,253
크로스보더 커머스	41,202	42,250
기타	3,300	3,082
영업비용	77,140	112,104
인건비	18,864	22,624
매입비용	29,593	61,003
기타	28,683	28,478
영업이익	3,068	10,312
영업이익률	3.83%	8.42%
EBITDA	6,435	15,953
EBITDA 마진율	8.02%	13.03%
영업외수익	739	3,645
영업외비용	1,202	5,011
지분법손익	2,206	-93
세전순이익	4,810	8,852
법인세비용	983	3,005
당기순이익	3,828	5,847
당기순이익률	4.77%	4.77%

Investor Relations Contact Information

하지연 IR 실장
Jiyeon Ha, Head of IR, Director
jyha@cowave.kr

유경종 IR 팀장
Kyoungjong Yoo, Team Leader
kj121211@cowave.kr

TEL
+822-2026-2300